**PAMUKKALE ÜNİVERSİTESİ SPOR KÜLTÜR VE SAĞLIK DAİRE BAŞKANLIĞINA**

**EGEKAF KATILIM VE YARIŞMA DOSYASI**

**HEDEF KİTLE:** Fuara katılım sağlayacak EGEKAF’23 kapsamındaki 15 paydaş üniversite öğrencileri ve Pamukkale Üniversitesi öğrencileri

**AMAÇ:** Sınır Ötesi E-Ticaret İşlemlerinin Gerçekleştirilmesine İlişkin Adımların Öğrenilmesi

**İÇERİK:** İlk olarak yarışmaya katılan öğrencilerin verilen vaka sorununa getirmiş olduğu sorunların dinlenmesi ve jürinin kararının açıklanması

Ardından katılımcı firma temsilcilerinin faaliyetlerinin ve tecrübelerinin aktarımına yönelik konuşmaları

**ÖDÜL:** Birinci olan grup için (4 Öğrenci): STAJ (İYZİSHİP)

İkinci ve üçüncü olan gruplar için (8 öğrenci): E-Ticaret/E-İhracat eğitimi (WORLDEF)

**JÜRİ:** Prof. Dr.İlhan KÜÇÜKKAPLAN /Dr. Öğretim Üyesi Murat KANTAR/ Ali AKKUŞ/ Ömer NART /Canay KÖÇKEN

**ETKİNLİK SÜRESİ:** 60 dk.

**Etkinlik Katılımcı Sayısı:** En az 300 öğrencinin katılımı beklenmektedir.

**KATILIM KOŞULLARI:**

**\***Katılımcıüniversitelerin İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi’ne kayıtlı öğrencisi olmak

\*Grupta sözcüsü belirlenerek yarışmaya katılım yazışmalarını yapacaktır.

**\***Gruplar 4 kişilik olacaktır ve grubun ismi olmalıdır.

\*Katılımcılara 10+2 dakika sunum süresi verilecektir.

\*Ön elemeden sonra finale kalan ilk üç grup vaka çözümü sunumu EGEKAF’23 etkinliğinde jüri karşısında gerçekleştirilecektir. Final sıralaması öğrencilerin sunumunun ardından belirlenecektir.

\*Alınan değer ve bilgilerin kaynağı belirtilerek, soruna getirilen çözümlerin ana gerekçe ve nedenlerinin iyi açıklanması gerekmektedir.

\*Konudan bağımsız kişisel görüşlere yer verilmemesi, hiçbir siyasi ve sosyal slogan ve gündem açıklaması yapılmasına izin verilmeyecektir.

**Başvuru ve İletişim İçin:** Arş. Gör. Nazan MADAK, nmadak@pau.edu.tr

**SINIR ÖTESİ E-TİCARET**

**VAKA ÇALIŞMALARI**

**Senaryo :**

Ülkemizin kıymetli üniversitelerinden birinde öğrenci olan dört genç idealist arkadaş, e-ticaret yaparak kendilerine ek gelir yaratmak ve mezuniyetlerine kadar da start-up girişimlerini olgunlaştırarak kendi şirketlerini kurmaya karar verirler.

Her bir arkadaş ailesinden 1.000 USD finansman desteği alarak toplam 4.000 USD yatırım karşılığı şirketlerinin %20 hissesine ailelerini ortak ederler.

Yaptıkları beyin fırtınaları sonucunda aldıkları ilk karar; uluslararası e-ticaret yaparak çok büyük bir pazara yönelmek, daha fazla kar etmek ve ülkelerine döviz kazandırmak olur.

Yaptıkları iş planı ile aralarında iş bölümü yaparlar ve sorumluluklarını belirlerler;

A: Nakit Yönetimi ve Bütçe konusunda sorumlu, (Finans)

B: Ürün Tedarik ve Fotoğraflama konularından sorumlu, (Satınalma & Tedarik)

C: Pazaryerlerindeki mağaza konusunda sorumlu, (Satış)

D: Paketleme ve kargo süreçleri ile sorumlu, (Operasyon)

**Problem:**

Aşağıdaki bütün firma faaliyetlerini kullanacak şekilde üç olayı gerçekleştirebileceğiniz ve aracı kurumların rollerini belirten bir E-Ticaret planı yapınız.

**VAKA 1:**

**Satış Modeli:** **C2C**

**Ürün Menşei:** Türkiye

**Üretim Şekli:** El işçiliği

**Pazaryeri:** ETSY

**Faaliyet Tipi:** Şahıs (Esnaf Vergi Muafiyeti ile)

**Kargolama Şekli:** ETGB değil

**Hedef Pazar:** Amerika Birleşik Devleti

**VAKA 2:**

**Satış Modeli:** **B2C**

**Ürün Menşei:** Türkiye

**Üretim Şekli:** El işçiliği

**Pazaryeri:** ETSY

**Faaliyet Tipi:** Şirket (Limited veya A.Ş.)

**Kargolama Şekli:** ETGB (e-ihracat)

**Hedef Pazar:** Amerika Birleşik Devleti

**VAKA 3:**

**Satış Modeli:** **DropShip**

**Ürün Menşei:** Türkiye dışında bir ülke

**Üretim Şekli:** Serbest

**Pazaryeri:** AMAZON (FBA)

**Faaliyet Tipi:** Şirket (Limited veya A.Ş.)

**Hedef Pazar:** Avrupa Birliği